

De nieuwe jachtmakelaardij Newpoint

frisse kijk op de jachtmakelaardij, a

YachtFocus Magazine 96 - oktober 2012

De jachtmakelaar in actie

Het kantoor is ingericht, de eerste boten zijn gepoetst voor de verkoop en de website staat sinds half augustus online. Newpoint Yachting is er klaar voor. Een grote uitdaging voor initiatiefnemers Ron Balfort en Thijmen van de Loo, al zien zij dit zelf meer als een kans. Ron: "Juist in deze tijd is er vraag naar een betaalbare makelaardij met full-service faciliteiten. Wij geloven in onze eigen, frisse aanpak. We zijn nu een maand op weg en de eerste boot is al verkocht."

dealerschap." Thijmen vult aan: "Ons doel is uiteindelijk een totaalpakket aan te bieden waarbij de klant bij alle vragen slechts één aanspreekpunt heeft en dat zijn wij. Of hij nu een boot wil verkopen, een nieuwe boot wil kopen, winterstalling zoekt, het huidige schip wil laten reinigen of zelfs een complete refit aan het zeil- of motorjacht wil uitvoeren, de klant kan altijd bij ons terecht en wij regelen dat alles in orde komt. Op die manier zijn wij meer dan alleen een verkopende partij en kunnen we ook andere diensten aanbieden. Hebben we voor bepaalde wensen toch een collega nodig, dan nemen wij contact op met die collega. De klant hoeft hier niets voor te doen en doet dus alleen zaken met Newpoint Yachting. Door alles in eigen hand te houden zijn we minder afhankelijk van andere partijen. Lukt het ons niet voor 18.00 uur een opdracht af te ronden, dan gaan we 's avonds nog even door. Bij ons is een afspraak daarmee ook echt een afspraak en dat is voor ons erg belangrijk."

Goede match

Bij Newpoint zijn de taken duidelijk verdeeld. Ron: "Ik ben verantwoordelijk voor de commerciële activiteiten van het bedrijf. Thijmen is van ons tweeën technisch het best onderlegd en is het aanspreekpunt op het gebied van service en onderhoud. Op die manier vullen we elkaar goed aan en kunnen we ons beloofde totaalpakket aanbieden. Wat ons daarbij helpt is onze vestiging op Jachtcentrum Dintelmond te Heijningen in het noordwesten van de provincie Noord-Brabant met een centrale ligging in het Deltagebied. Dit is een perfecte locatie waar alle faciliteiten aanwezig zijn met een zeer goede bereikbaarheid via zowel het water als over de weg. Naast onze jachtmakelaardij zijn er op het centrum een moderne jachthaven, verschillende professionele jachtservicebedrijven en een kwaliteitsrestaurant te vinden. In overleg kunnen we van elkaars faciliteiten gebruik maken, op die manier helpen we elkaar."

A new point of view

Met hun nieuwe jachtmakelaardij werken Ron en Thijmen onder het motto 'A new point of view'. Thijmen en Ron zijn geen onbekenden in de branche. Ron werkte onder meer bij Jachtmakelaardij Het Wakend Oog, De Valk International Yachtbrokers, Jachtwerf Serry en Messink Yachting, waarmee hij ruime ervaring heeft in de verkoop van zowel nieuwe als gebruikte boten. Ook Thijmen heeft diverse klinkende namen op zijn CV staan, waaronder Lengers Yachts en BMW. In 2006 werd Ron benaderd door Ship Shop België en Bénéteau om het dealerschap van Bénéteau zeiljachten in Zuid-Nederland op de kaart te zetten. Dit deed hij onder de naam

Waypoint Willemstad, waar Thijmen sinds 2008 ook werkzaam is geweest. Al deze ervaringen neemt het duo mee in de nieuwe organisatie. Ron: "Door onze ruime ervaring weten we wat er in de branche speelt. We weten wat de behoeftes van klanten zijn en vonden een gat in de markt. Zo ontstond het idee van Newpoint Yachting, waarbij drie factoren voor ons van belang zijn: een goede jachtmakelaardij, een sterk betrokken dealerschap van nieuwe jachten en een betrouwbare full service afdeling. Het dealerschap willen we graag in de toekomst oppakken. De prioriteit ligt voor nu nog even bij de makelaardij en de bijbehorende service. Als dat eenmaal perfect loopt, gaan we ons verder verdiepen in een

Yachting: “Wij geven een nieuwe, new point of view”



Naast de combinatie van werkzaamheden heeft Newpoint Yachting ook een mix van traditionele en moderne communicatie. Ron: “Wij vinden het zeer belangrijk om fysiek zichtbaar te zijn met een professioneel kantoor om onze bestaande en nieuwe relaties te ontvangen en komende projecten te bespreken. Aan de andere kant vlakken we de online mogelijkheden niet uit en zijn wij actief met een strakke, overzichtelijke website en maken we gebruik van sociale netwerken als Facebook, Twitter en LinkedIn. Overal proberen we onze frisse, vrolijke stijl door te voeren. Daarbij letten we ook op details. Zo is ons logo grijs met oranje en die kleuren vind je terug op onze site, maar ook in ons kantoor.” Thijmen: “Ons logo is opvallend qua kleur, maar ook qua vorm en creativiteit. De één ziet er een motorboot op zee in, de ander een smiley met een zonnebril op. Wat je erin ziet is niet

zozeer belangrijk, het gaat erom dat je het onthoudt en later weer herkent. Op die manier versterken we onze herkenbaarheid.”

Provisie op maat

Newpoint Yachting heeft als beginnend jachtmakelaar zo'n twintig gebruikte boten in de verkoop liggen. De eerste boot is al verkocht: een Bénéteau Oceanis 37 uit 2008. Thijmen legt uit: “De eerste verkoop is al direct een mooi voorbeeld van onze werkwijze. De nieuwe eigenaar kocht de boot, maar had daarbij nog wat wensen. Zo wilde hij graag een verwarming en aanvullende apparatuur. Dat hebben wij voor hem verzorgd. Bijzonder aan ons is dat wij geen vaste provisiepercentages hanteren. We bekijken per klant wat we berekenen. Wij willen namelijk eerst contact leggen en daarna gaan we het pas over geld hebben. Bij een verkoop waarbij de klant direct aangeeft ook interesse te hebben in andere aspecten van onze service, zal de gevraagde provisie voor de verkoop lager liggen dan bij alleen de koop of verkoop van een boot. We kijken dus naar het gehele traject en bepalen aan de hand hiervan een ‘provisie op maat’. Dit is in lijn met onze gedachte dat wij met elke nieuwe en bestaande klant een relatie willen aangaan voor

langere termijn. Wij helpen de klant met elk aspect dat met zijn of haar schip te maken heeft.”

Dealerschap

De jachtmakelaardij en serviceafdeling lopen al binnen korte tijd zoals gepland. Toch willen Ron en Thijmen nog even wachten met een dealerschap voor nieuwe jachten. Ron: “We willen het eerste jaar gebruiken om beide afdelingen te perfectioneren en Newpoint Yachting op de Nederlandse en internationale kaart te zetten. We hebben veel belangrijke contacten in binnen- en buitenland en adverteren in diverse media. Over een jaar of twee willen we kijken wat we in de nieuwbouwwereld kunnen bereiken. We hebben hier allebei ervaring in en denken met onze lage kostenstructuur en vernieuwende en verfrissende aanpak zeker een meerwaarde te kunnen leveren. Uiteindelijk willen we graag zowel nieuwe motorjachten als nieuwe zeiljachten leveren. Dit kan de range van één merk zijn dat beide segmenten bedient, maar ook een combinatie van meerdere merken. En over een paar jaar hopen we uit te breiden naar drie vestigingen die samen onder de Newpoint vlag werken. We zijn er namelijk van overtuigd dat er ook in Noord- en Midden-Nederland ruimte is voor onze aanpak. Kortom: we gaan tegen de stroom in. De crisis is geen periode om stil te zitten, maar juist een moment om kansen te creëren. Wij hebben plezier in wat we doen en stralen dit ook uit. Houd ons in de gaten, we zijn er: Newpoint Yachting!”

Profiel Newpoint Yachting

Ligging: Jachtcentrum Dintelmond,
Markweg Zuid 1-4, Heijningen
Gestart: augustus 2012

Aanbod: gebruikte zeil- en motorjachten met een gemiddelde lengte tussen de 20 en 65 voet, full-service onderhoud en levering nieuwe jachten.

Telefoon: 0167-520599

www.newpointyachting.nl



HISWA

